

只靠产品就能领跑新能源都市物流？这家企业还有什么秘密武器？

近年来，城市物流配送快速发展，城配车辆销量呈快速增长态势，特别是以轻客为代表的VAN类车型更是跑赢大盘。这主要与轻客车型适用性广灵活性强、电商快递物流业务迅猛增长、国家出台诸多鼓励新能源物流发展政策等客观因素有关。

二十三年，练就更懂中国用户的轻客

与乘用车不同的是，物流配送需要更深耕使用场景需求，通过更专业的产品解决方案提升客户的使用感受。专注城配领域23年的图雅诺轻客，自上市以来一直秉承以客户为中心，40余种细分场景的深度研究，从高附加值货运(如烟草酒水、生鲜果蔬)到极限路况的深度测试(山区版、高原版、高寒版等)，从动力、底盘到车身结构、智能配置，提供多达500余种的产品解决方案。相比而言，众多造车新势力仅靠一款产品打天下。



三电龙头加持 行业高度认可

早在2015年图雅诺轻客便已完成新能源产业布局，图雅诺EV、风景G7EV等车型更是携手宁德时代、精进电机等行业龙头企业共同开发，这也是为何在近年的新能源都市物流车普及过程中，得到先发优势和客户认可。

在公共服务领域，图雅诺EV先后服务于吉祥航空、春秋航空、东方航空等合作伙伴，满足民航机场、专业配送等需求缺口。在民生保障方面，去年200辆新能源物流车圆满交付美菜，为北京市菜篮子工程保驾护航。据悉，日系VAN类产品市场占有率超过40%，新能源产品在京津冀区域更是高达70%以上。



综合实力赢得新赛道

对于承载性和空间性突出的图雅诺EV及风景G7EV，日常轻抛货物配送能够轻松驾驭，在重载需求下，比如酒水饮料、粮油米面、鲜花配送等优势更加突出，在多货物城市配送情况下，更少的往返频次、更快的配送速度、更轻松的装卸货，让运输实效更高。



在产品优势基础上，服务保障则成为新能源企业赢得客户的关键。目前，图雅诺轻客在传统燃油渠道已有近400家，其中，新能源三电授权店占比就近80%，“图雅诺服务大师”服务体验中心，更是能够给客户id提供轻客全品类车型完善的服务体系保障，这种“安全感”是新势力给不了的。

专注轻客行业23年，以更懂客户的细分需求、更专业的产品、更全面的服务保障，经历时间的沉淀与积累，更有活力，更显价值。历久弥新，创领轻客新未来。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/179259.html>